# 疫情袭来大浪淘沙，共享充电宝行业加速优胜劣汰

## 中国共享充电宝行业洞察2020

Analysys 易观
你要的数据能力

本产品保密并受到版权法保护
Confidential and Protected by Copyright Laws

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

# 分析定义与分析方法

## 分析定义及分析范畴

- 分析范畴划定：本分析内容主要针对中国共享充电宝行业进行分析，分析中的共享充电是指由厂商提供充电服务设备，用户以租借形式使用，充电成功后归还的一种共享经济模式。
- 本分析涉及的关键字：共享充电宝、共享经济；
- 本分析内容所分析的国家和区域：主要包括中国大陆，不包括港澳台地区。

## 分析方法

- 分析内容中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及易观分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。
- 分析内容中运用Analysys易观的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，以及厂商的发展现状。

## 千帆说明

- 千帆分析全国网民，分析超过99.9%的APP活跃行为。
- 千帆行业划分细致，APP收录量高，分析45领域、300+行业、全网TOP 4万多款APP。
- 千帆是数字化企业、投资公司、广告公司优选的大数据产品，2015年至今累计服务客户数量400+。

# 目录
## CONTENTS


01 行业概况：加速全场景布局、探索变现方式，驱动行业释放增长潜力

02 竞争分析：头部厂商已建立起多维竞争优势，行业竞争格局渐趋稳定

03 疫情影响：疫情冲击加速优胜劣汰，厂商多措并举推动业务稳定恢复

04 行业趋势：竞争壁垒与集中度还将提升，共享充电宝+生态未来可期

# PART 1

## 行业概览

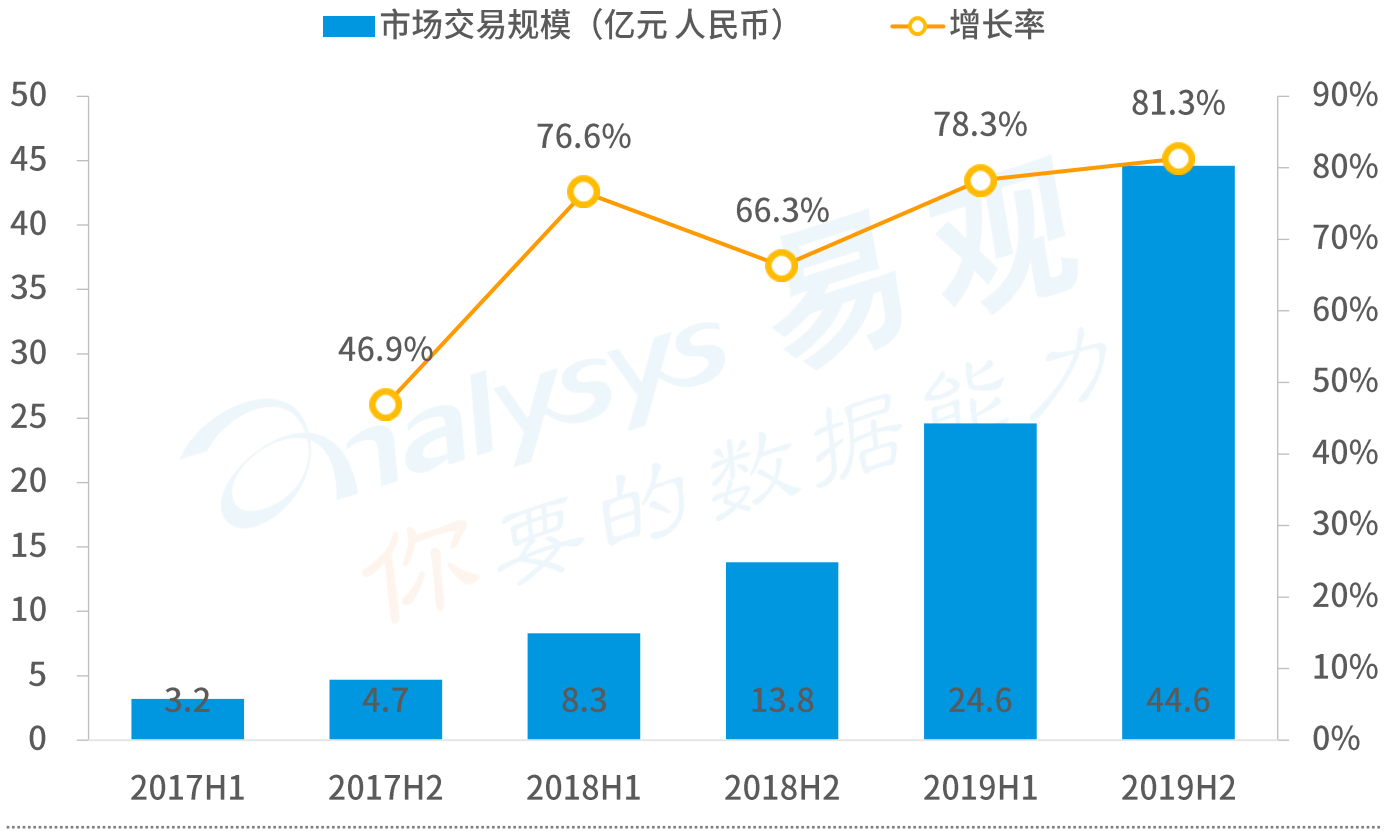
© 易观分析

# 市场规模：共享充电宝行业发展迅速，2019年市场交易规模总计达到69.2亿元，未来空间广阔

## 共享充电宝行业发展

- 根据易观分析数据显示，2019年共享充电宝行业市场交易规模总计达到69.2亿元。
- 2017年至2019年，共享充电宝行业在波动中实现快速发展：
  ①第一阶段为2017上半年，行业获资本市场认可，新玩家不断涌入且大面积铺设设备，快速增加业务覆盖，行业取得初步发展；
  ②2017下半年，由于盈利模式待验证、行业竞争激烈等原因，多家厂商陆续停运，行业整体野蛮生长；
  ③2018年进入融资寒冬期，但行业已初步经过市场考验，头部厂商业务规模稳步增长；
  ④2019年行业转入精细化运营，少数头部厂商基本实现盈利，商业变现能力显著增强、场景覆盖广度和融合深度持续提升，推动市场交易规模进一步增长。

### 2017H1-2019H2中国共享充电宝市场交易规模




© 易观分析 www.analysys.cn

# 场景覆盖：共享充电宝行业渗透更多场景，提升市场发展空间

- 在刚需得以验证的基础上，共享充电宝服务覆盖的场景类型快速丰富，出行、娱乐、医疗等场景的渗透率不断提升，而以餐饮为代表的传统场景虽然提供了大量优质点位和订单，但在全场景中的占比已经逐步下降。
- 目前，餐饮、商超、娱乐等核心场景已成为共享充电宝运营商们的重点争抢对象，点位饱和度整体较高。厂商对新场景的持续挖掘，正在促进行业发展天花板进一步提高，同时利于厂商整合物联网生态链，深化共享充电宝全场景布局。

## 共享充电宝行业主要渗透场景

## 共享充电宝运营商持续挖掘新场景案例

生活社区场景

怪兽充电
进驻万科物业社区

交通出行场景

怪兽充电
进驻虹桥国际机场

街电
布局成都地铁

快闪场景

怪兽充电
华晨宇火星演唱会快闪活动

景区场景

怪兽充电
入驻杭州宋城景区

小电科技
入驻西安钟鼓楼

© 易观分析

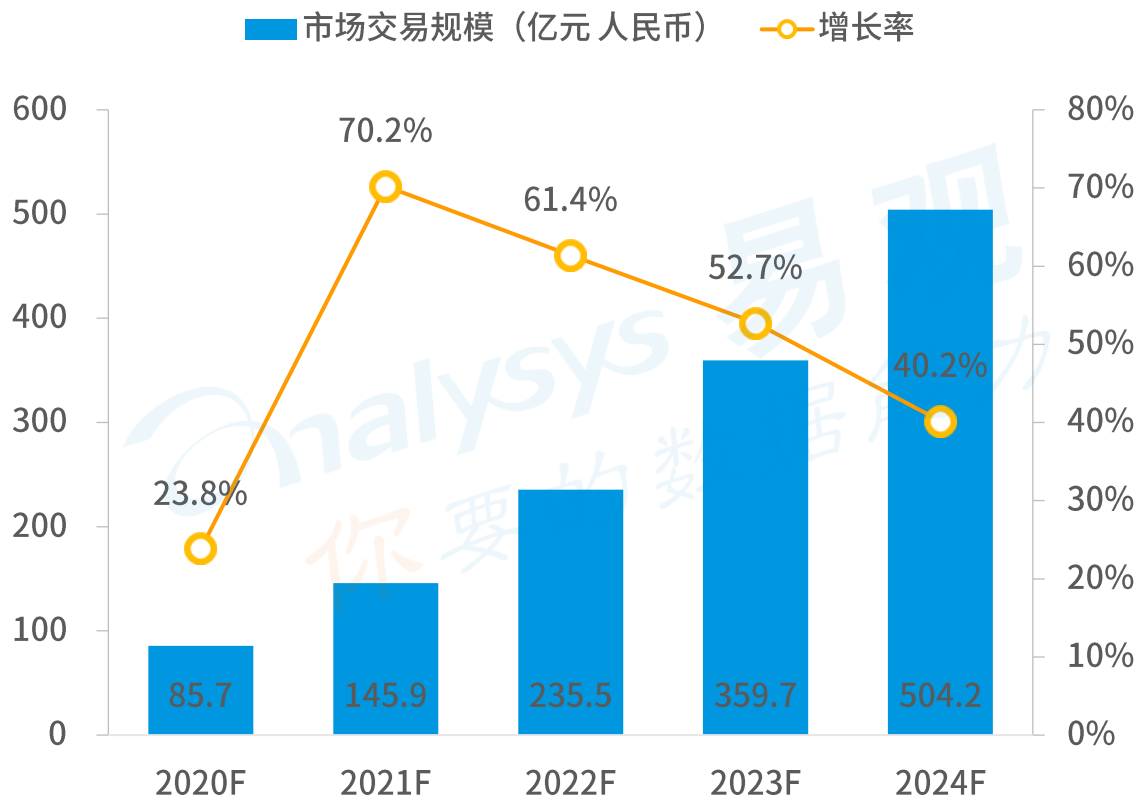
# 商业变现：在充电服务收入基础上探索流量变现，已形成多元化盈利模式

- 充电服务收入是共享充电宝行业的核心收入构成，但随着厂商用户资源的积累、数据与营销能力的增强，通过深化广告合作、发挥流量入口作用来创造更多盈利方式已经成为行业的主流方向。
- 目前，行业的充电服务与销售收入随着业务扩张和充电服务价格的上涨而稳步增长，基于自身流量池为广告主提供广告位、营销活动、联名定制的模式也得到市场验证，行业盈利能力持续提升。

## 共享充电宝行业变现方式趋于多元化，盈利能力不断提升

# 市场潜力：用户刚需地位稳固、供给端快速扩张并积极打造共享充电生态，五年内市场潜力将达五百亿

## 2020-2024年中国共享充电宝市场潜力预测




© 易观分析 www.analysys.cn

## 共享充电宝市场潜力分析：

1. **用户增长：**随着铺设点位数量的增长和覆盖场景类型的丰富，共享充电宝业务将有效触达更多用户；同时，信用免押、多点借还等服务降低了用户的使用门槛，促进业务增长。

2. **刚需地位：**共享充电服务的刚需性已经得到市场验证，5G时代之下手机电池技术难以满足电量需求，用户对共享充电宝的需求进一步加强，预计共享充电服务的使用将更趋常态化。

3. **体验与粘性：**共享充电宝平台已经逐步建立起自身流量池，支撑其进行多元化流量变现方式探索。并且，厂商积极以个性化、定制化方式打造共享充电+场景的生态格局，也将进一步提升用户体验与粘性，利于行业增长潜力的充分释放。

4. **疫情影响：**由于疫情冲击，2020年共享充电宝行业优胜劣汰加剧。随着后疫情时代业务的持续复苏，头部厂商将更注重精细运营，促进盈利模式的多元化，推动市场交易规模持续增长。

# 中国共享充电宝行业图谱2020

Analysys 易观 你要的数据能力

**电芯/电池供应**：CATL 宁德时代、BYD、HUAWEI、SAMSUNG、LG Life's Good、Panasonic 松下电器、LISHEN

**模拟电路供应商**：TEXAS INSTRUMENTS、NXP、Infineon

**零配件供应**

**移动电源生产商**

**代工工厂**：BYD、SCUD 飞毛腿、FOXCONN、NVT、YOUSAN 优勾

**制造商品牌**：ZMI 紫米、ANKER、SCUD 飞毛腿、PISEN 品胜、DEK 迪比科、Besiter 倍斯特

**共享充电宝运营商**

**运营商**：怪兽充电 ENERGY MONSTER、DIAN 小电 扫码充电、街电 ANKERBOX、来电科技、云充吧、搜电充电 SOUDIAN、啪啪、OuOu 嘟嘟

**代理商**

**加盟商**

**广告商**

**入驻场景**

| 商圈、餐饮 | 文化娱乐 | 旅游出行 | 公共场所 |
| --- | --- | --- | --- |
| | | | |
| 人流量大，用户消费高频，是传统主流入驻场景 | 入驻音乐节、展会等场景并合作文娱宣发已成行业新趋势 | 景点、机场、地铁站等出行场景同样具有人流量大的特点 | 布局医院、社区等场景，提供更多便民服务 |

**用户**

**基础服务**

**支付**：支付宝 ALIPAY、微信支付、京东钱包、财付通 TENPAY.COM、易宝支付 YEEPAY.COM、银联在线、快钱 99Bill.com、度小满钱包

**数据/咨询**：SAP、ORACLE、SAS、IBM、accenture、Analysys 易观 你要的数据能力、阿里云、腾讯云、百度智能云、teradata.

# PART 2

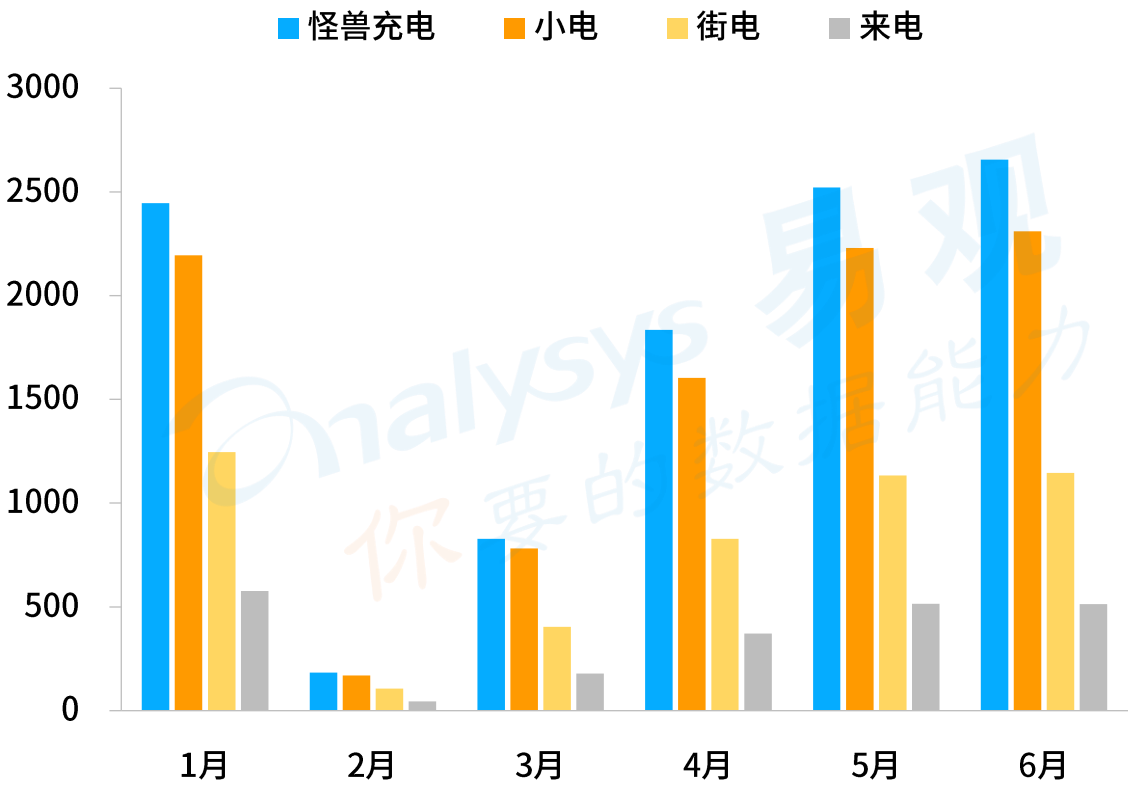
## 竞争分析

© 易观分析

www.analysys.cn

# 用户规模：怪兽充电领跑，厂商间活跃用户规模差距扩大，新入局门槛提升

## 2020年1月-6月代表性共享充电宝品牌活跃用户（万人）




数据说明：由于共享充电宝行业特性，活跃用户数据主要基于微信及支付宝小程序数据统计；活跃用户是指在所选时间段内，用户主观访问过至少一次微信或支付宝小程序；访问时长设有下限，以排除非主观访问行为；活跃用户规模测算基于易观千帆、厂商访谈及公开资料。

01

### 头部厂商的活跃用户规模优势明显

- 2020上半年，怪兽充电活跃用户规模位居第一；小电科技、街电分别位居第二、三位；头部厂商在用户规模维度的领先优势显著。

02

### 受疫情影响，厂商间竞争差距扩大

- 疫情之下，各大共享充电宝品牌的活跃用户在2月降至冰点；于4月逐步缓慢复苏；5月开始加速爬坡，基本恢复至疫情前水平，以怪兽充电为代表的部分厂商超过去年同期规模。同时，由于风险应对能力不同，厂商的活跃用户规模差距在此过程中进一步放大。

03

### 业务规模和运营能力为怪兽充电核心优势

- 怪兽充电虽然入局晚，但凭借其高效的运营体系、优良的供应链和产品体系，以及较为充足的资金投入吸引商家转向，展现出极强的增长态势。
- 目前，怪兽充电拥有超过2亿用户，业务覆盖城市达1600多个，投放宝数超500万，业务规模和运营能力是其用户增长的核心驱动力。
- 怪兽充电的快速发展与稳健经营也获得资本市场的认可，支撑其在疫情期间进一步放大竞争优势，巩固行业地位。

© 易观分析

# 竞争维度：行业竞争持续升级，疫情考验厂商多维能力

- 目前，怪兽充电、小电科技、街电共同占据行业第一梯队地位，基于自身的资源积累和市场规模继续提升竞争优势。在疫情的影响之下，资金相对充裕的怪兽充电在运营层面和扩展层面均表现出较强的承压能力，行业头部地位更趋稳固。

## 代表性共享充电宝运营商部分竞争维度概览

| | 怪兽充电 | 小电科技 | 街电 | 来电科技 |
|---|---|---|---|---|
| 融资进度 | C轮 5亿元 | B+轮 数亿元 | 2017年8月，聚美优品完成对街电的收购 | A轮 2000万美元 |
| 业务覆盖 | 1600+城市 | 1600+城市 | 300+城市（截至2018年12月） | 300+城市（截至2018年10月） |
| 用户规模 | 2亿+ | 2亿+ | 1亿+（截至2018年12月） | 1.2亿+（截至2019年12月） |
| 投放情况 | 约500万充电宝 | 约400万充电宝 | 约300万充电宝 | 约150万充电宝 |
| 供应链 | 小米、紫米 | / | / | 飞毛腿 |

数据来源：根据企业深度访谈、厂商其他公开信息获取；投放情况截至2019年末。

- **怪兽充电：**怪兽充电在2019年通过多维发力快速提升业务规模和营收水平，并于12月宣布完成5亿元人民币C轮融资，打破行业久未获得融资的僵局。2020年，疫情冲击之下的怪兽充电仍然保有相对较强的持续经营和扩张能力，且业务在后疫情阶段快速复苏，优于市场整体表现，其行业头部地位在上半年得到了进一步夯实。

- **小电科技：**小电科技业务受到疫情冲击，收入骤降的同时还需面对多项亟待解决的支出，导致经营与扩张能力相对于2019年均有所下降。但总体而言，小电科技仍然位于行业第一梯队，此前积累的用户资源与优质点位为其后续逐步恢复运营奠定了基础。

- **街电：**街电在2020年表现出较强的抗风险能力，但其商户分成及扩张能力受到一定影响。进入后疫情阶段，得益于“共享充电宝+”战略布局与聚美优品资源支持，街电全国整体日均订单量快速恢复，业务持续向好。

# 竞争维度—资源实力：资本实力是行业发展期厂商核心竞争力，供应链优势与技术研发将提高行业门槛

- 共享充电宝行业于2019年迈入发展期，厂商间竞争差距快速拉大，部分头部企业实现盈利，进入加速抢占市场阶段。在此时期，资本与资源能力是支撑厂商通过规模化扩张、精细化运营站上行业领先地位的核心要素；此外，头部厂商的优质供应链资源与技术研发能力也提供了重要的竞争护城河，推动行业进入门槛的提高。

## 怪兽充电 ENERGY MONSTER

### 融资节奏和资方稳定

- 怪兽充电是行业中唯一在2019年完成两轮融资的厂商，支撑其在关键发展期稳居行业头部地位。
- 在天使轮至C轮的5轮融资中，顺为资本和高瓴资本为最早投资方并持续出资加注，为怪兽充电的发展提供稳定支持。

### 供应链资源优势

- 怪兽充电与紫米合作研发、设计共享充电宝，并由小米供应链生产，保障产品质量和产能。
- 加之顺为资本、小米科技、紫米科技的投资，怪兽充电的发展在多方面获得小米生态的支持。

✓ 融资和供应链优势助力怪兽充电市场扩张能力位于行业领先水平

## 街电 ANKERBOX

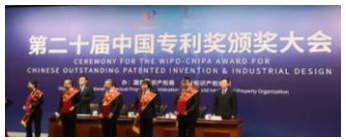
### 背靠聚美优品

- 2017年8月，聚美优品完成对街电的收购。街电很快成长为聚美优品支柱业务之一，获得了更多资源倾斜，助力街电的快速扩张、点位争夺和持续运营。

✓ 自获得聚美优品融资起，街电的品牌营销能力和业务布局均快速发展

## 来电科技

### 技术研发与专利优势




- 截至2020年5月，来电科技共申请有效专利182件，其中115项已获得授权，专利数量居于行业第一，通过持续增强技术能力提升用户使用体验。

✓ 积累知识产权，将技术能力发展为核心竞争优势

# 竞争维度—业务合作：营销与服务方式创新，与合作方跨界共赢

- 共享充电宝行业头部厂商积极发展创新营销方式，与知名IP、品牌商联合打造线上线下融合的互动式营销活动，实现双方的互相引流并促进曝光度和知名度提升；同时，与多行业建立深度跨界合作关系，为大型现场活动提供服务，实现互补与共赢。

怪兽充电 ENERGY MONSTER

- **合作方式：**提供线上广告位宣传及新媒体推广渠道，根据合作方需求设计营销主题、定制产品或充电服务，将线上互动式宣传和线下活动相结合，以礼品福利和创新活动等方式吸引目标群体参与，并基于自身用户触达和服务能力赋能合作方。
- **合作成果：**目前，怪兽充电的合作模式已运用于明星及IP联名合作、品牌营销、大型现场、影视合作与运营活动等方面，历次活动均成功获得大量曝光次数，实现了互相引流和品牌知名度的提升，并与多方建立起长期合作关系。

## 明星娱乐宣发/影视合作

合作推广王嘉尔新专辑《mirrors》活动曝光超6100万

合作2019华晨宇火星演唱会曝光超5800万

电影《动物世界》联合定制主题活动

## IP联名合作

合作LINE FRIENDS活动曝光达1.7亿

合作航海王曝光量超8000万

## 品牌营销

星巴克星倍醇营销活动曝光超1800万次

与美国运动休闲品牌SKECHERS联合营销参与人次近20万

## 大型现场

进驻国际进口博览会提供服务

为云栖大会提供全程助力

来电科技

## 合作游戏IP与赛事

与《王者人生》APP达成战略合作

合作网易NeXT2019春季赛

## 大型现场

合作中国国际大数据产业博览会

服务2019西湖论剑·网络安全大会

服务博鳌亚洲论坛年会

- 来电科技以线下场景为重要切入点，基于合作方需求提供共享充电服务，进一步打造品牌商与自身线下商户之间相互赋能的合作模式。

数据来源：根据企业深度访谈、厂商其他公开信息获取。

# 竞争维度—市场扩张：点位、场景争抢升级，头部扩张成果显著

- 在行业的高速增长中，厂商对于优质点位和核心场景的争夺也一再升级；同时，各厂商迅速布局新场景和新市场，以占领行业新蓝海、规避恶性竞争。在各类不同的扩张策略中，怪兽充电通过全场景发力与多维赋能商户实现持续高效增长。

**扩张方向：以深化多元场景布局为目标，进一步提升业务覆盖密度与广度**

### 合理提升点位密度

- 目前，用户对于共享充电宝的品牌偏好仍然较低，在优质场景合理增加铺设数量，对提升市场份额、便利多点借还、形成网络效应都具有重要意义。

### 积极布局下沉市场

- 一线城市的铺设饱和度逐渐提升，厂商竞争中入场费持续上涨，下沉市场具有相对更大的行业潜力，成为厂商新阶段的扩张方向。

### 尝试海外业务扩张

- 随着业态的发展，共享充电概念从2017年开始尝试出海，部分厂商先后向印尼、新加坡、韩国、俄罗斯等多国城市进军。

### 发展全场景覆盖

- 布局更多场景类型，提高对医疗、社区等公共场所的渗透率；
- 提升场景融合度，增强自身差异化竞争能力与用户粘性。

怪兽充电 ENERGY MONSTER

- **快速推进城市及场景开拓：**一方面，优先占据高流量点位；另一方面，不断丰富落地场景，聚焦餐饮、医疗、交通出行、酒店等大场景，并与诸多垂直行业的头部企业达成合作；
- **精细化运营、规模化扩张：**在直营+代理模式基础上为合作方提供多方位赋能支持。目前入驻700多个重要交通枢纽、400余家医院，与64万商户建立合作。

**业务扩张最高效**

DIAN小电 扫码充电

- **聚焦零售行业：**小电科技在零售行业具有相对优势，依托苏宁易购布局，入驻苏宁易购云店、苏宁小店、苏鲜生等各类线下门店；
- **发力重点城市：**市场扩张过程中，小电科技通过全面扶持政策吸引代理商加盟，加速布局北上广深、成都、西安、武汉等一二线重点城市。

**针对性扩张策略**

街电 ANKERBOX

- **围绕酒旅优势场景继续扩张：**例如在酒店场景方面，街电先后与速8酒店、首旅如家、派酒店等连锁酒店品牌达成合作，入驻大量酒店门店，实现各类型酒店的全覆盖，有效触达商务差旅、自助旅游等场景下的潜在用户。

**深耕场景促进扩张**

# PART 3

## 疫情影响

© 易观分析

www.analysys.cn

# 疫情影响：线下停摆带来一轮冲击，行业加速优胜劣汰

## 2020年1月—2020年6月共享充电宝百度指数

数据来源：百度指数·易观整理

www.analysys.cn

**疫情期间**

- 共享充电宝模式高度依赖线下商户，在商户无法正常营业的疫情爆发期，厂商业务受到巨大影响。

线下停摆
- 充电服务收入降至冰点，现金流锐减
- 仍有工资、租金等多项必要成本支出
- 入场费、商户未提现分成等应付账款负担

订单锐减，严重影响营收及现金流，行业整体受到重创

行业优胜劣汰加剧

各厂商能力存在多维度差异
- 资源积累
- 资金支持
- 危机应对能力

厂商受疫情影响程度不同
- 自身生存能力
- 分润商户能力

**后疫情阶段**

- 怪兽充电、街电等头部厂商订单量在此阶段快速恢复，优于市场整体表现。
- 以怪兽充电为代表的少数头部厂商仍有业务扩张余力并能保障商户正常提现分润，预计后疫情时代怪兽充电的POI数量与质量优势将明显增强，进一步提升自身市场份额。

# 疫情之下：共享充电宝厂商多措并举，有序推进业务恢复

- 面对疫情冲击，厂商们的持续运营能力普遍下降，纷纷通过节流措施抵御寒冬；在疫情得到有效控制后，厂商积极进行设备维护、日常消毒等工作，推动共享充电宝行业走向复苏。
- 疫情期间，受影响较小的厂商将运营动作集中于利用线上流量红利期提升品牌影响力，通过微博、微信等多渠道推广互动式活动唤醒用户、维持用户粘性，助力自身线下业务的恢复。

### 怪兽充电：线上创新活动增强粘性、赋能合作品牌

- 怪兽充电联合DEVIL&DETAIL、哈啰出行、上好佳、芝麻信用等二十大品牌推出装扮DIY类互动H5活动，建立品牌与用户的情感维系，满足疫情期间的娱乐和社交需求。活动上线一周，参与人次近10万。
- 通过精细化的运营持续扩大品牌影响力，赋能合作品牌，提升品牌美誉度。

基于用户需求探索多品牌合作的H5营销方式，在疫情期间有效保持用户粘性

### 小电科技：制定降低成本方案应对疫情冲击

- 自2月起，小电科技高管团队及多部门员工主动提出减薪方案，为度过疫情难关降低运营成本。
- 3月4日，小电科技宣布已按时足额发放员工疫情期间工资，且未采用裁员计划。

采取得当的危机应对策略，在团队人员层面为恢复运营提供了保障

### 街电：开展设备消杀工作提升安全保障

- 街电从复工高峰期开始开展共享充电宝日常消毒工作，并从消毒设备、流程、要求等方面严格规范。
- 分城市进行内部实时汇报、每周整体汇总，保障高效的同时依据各地情况针对性部署设备消毒工作。

通过全面消杀增强用户使用安全和服务体验，助力商户安全复工

# 业务布局：头部厂商尚有余力扩张业务，“便民”成为场景布局关键词

- 少数保有扩张能力的共享充电宝厂商聚焦于便利店、商超、餐饮、医疗等疫情期刚需场景，继续推进入驻合作发展便民服务；同时，深化对城市核心生活圈和社区周边的业务布局，放大生态优势效应。

## 怪兽充电：结合疫情期需求特征稳步提升场景渗透

疫情期间医疗与便民场景人流量和需求相对较高

具有相关场景布局经验和场景深度融合能力

### 新入驻合作

与郑州便利店连锁品牌悦来悦喜合作，为近300家门店提供服务，辐射社区生活圈。

入驻深圳市中山大学附属第八医院，为医务及就诊人员提供服务，助力完善医院服务体系。

入驻华住酒店集团旗下酒店，与华住酒店集团在续电服务、会员权益、品牌营销等多个层面深入合作。

### 公益活动

怪兽充电携手中国器官移植发展基金会联合发起公益主题活动，践行企业社会责任。

践行企业责任的同时持续扩张，加大与头部企业合作。不断提升场景的覆盖广度、渗透深度，增强便民能力，发展社区乃至城市全场景生态。

## 街电：强化餐饮、商超布局，发展夜市场景

### 传统餐饮、商超

- 入驻武汉凤爪王；
- 入驻华润万家

✓ 通过入驻知名餐饮、商超品牌强化区域影响力。

### 夜市场景

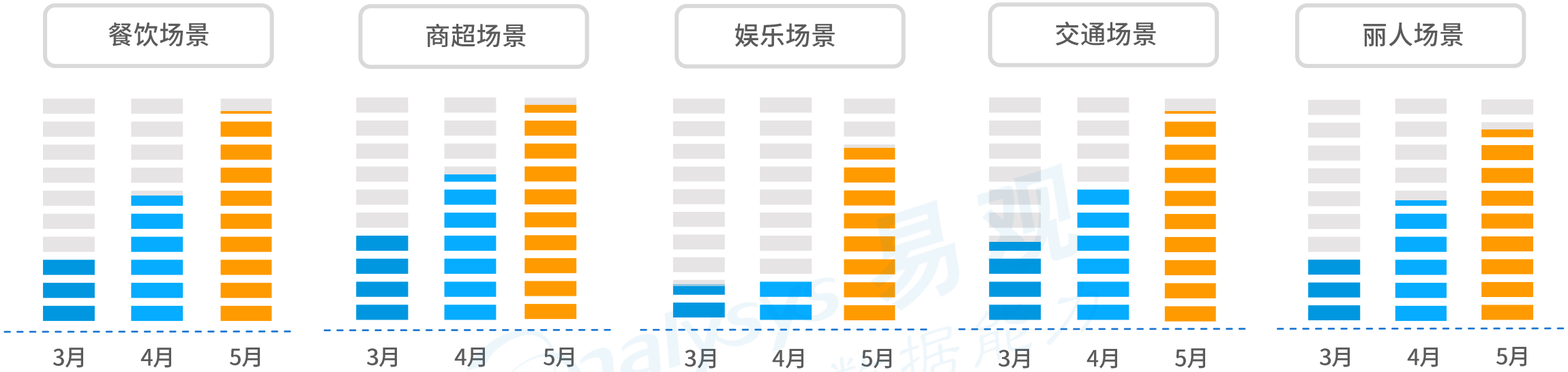
落地青岛、济南、烟台等城市的夜市场景

✓ 抓住地摊经济红利期，发展多样化生活场景。

以生活消费核心场景为主要扩张方向，新点位营收能力相对更有保障，利于实现稳健扩张。

# 市场恢复：订单量复苏情况优于预期，基本恢复至去年同期水平

## 2020年3月-5月共享充电宝行业部分场景日均订单量恢复情况




数据说明：以疫情前日均订单量作为正常值，百分比代表该月行业日均订单量与正常日均订单量比值。依据企业深访、公开数据与易观模型估算。

© 易观分析

www.analysys.cn

**3月：商超、餐饮与出行场景较快恢复**

- 疫情初步得到控制后，全国各地陆续复产复工，带动交通出行场景订单量稳定增长；
- 线下商超与餐饮堂食也逐步开放，作为共享充电宝的两大核心场景，其订单量的快速、稳步回升成为了带动行业复苏的关键。

**4月：密闭式娱乐、休闲场景仍受限制**

- 国务院联防联控机制建议密闭式娱乐、休闲场所暂不开业，娱乐场景订单量恢复受限；
- 虽已过疫情爆发期，但部分用户心理与行为受到影响，运营商通过清洁消毒、管理监测增强共享充电服务安全性，促订单量回升。

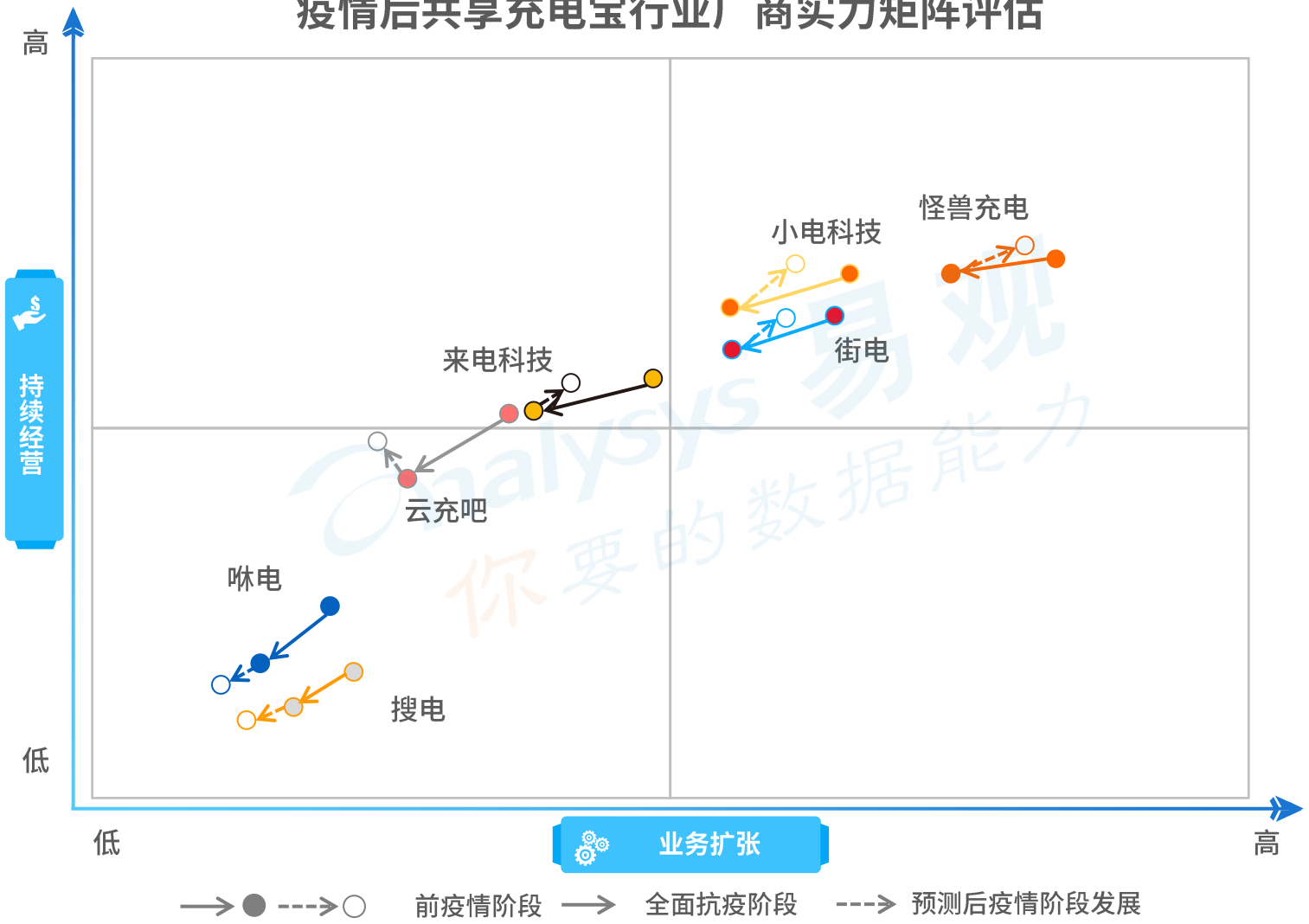
**5月：五一假期刺激需求进一步增长**

- 受五一长假的带动，生活服务、旅游出行相关场景的订单量增速显著提升；
- 多场景下订单量已恢复至接近疫情前水平，如能继续保持对疫情的有效控制，预计业务量将逐渐增长，高于同期水平。

# 疫情之后：厂商经营能力逐渐恢复，预计业务扩张速度仍受影响

Analysys 易观 你要的数据能力

## 疫情后共享充电宝行业厂商实力矩阵评估




- 疫情期间，厂商们的持续经营能力普遍下降，头部厂商受冲击程度小于后续梯队。其中，在疫情前快速扩张点位、签约新商家带来高额应付账款的头部厂商出现现金流问题，相对更为艰难。随着厂商节流举措的落实和业务的逐渐复苏，预计头部厂商经营能力将在后疫情时期逐步恢复，以怪兽充电为代表的受冲击较小的厂商将通过疫情期间的发展将经营能力提升至高于疫情前的水平。
- 疫情对于厂商业务扩张带来的影响相对更大，稳扎稳打发展将在较长一段时间成为行业主基调，并且部分线下场景还需经历一段时间的停摆，预计后疫情阶段厂商们的业务扩张速度仍然慢于疫情前水平。但如果头部厂商能抓住这一时期扩张业务布局，将在很大程度上有助于自身市场份额的提升。

© 易观分析

# 厂商恢复：头部企业承压及修复能力更强，预计疫情后怪兽充电综合实力仍居第一

**易观分析对预计后疫情阶段将处于行业领先地位的三家厂商的实力情况进行如下概括：**

### 怪兽充电| 综合实力位于第一

◆ **抗风险能力强，持续经营受影响程度最小：**2019年末新获5亿融资且稳健扩张市场的怪兽充电无论是在资金还是管理层面都能够较好地应对冲击，且持续运营能力自3月起随核心场景订单量的恢复快速回升。

◆ **保有市场扩张能力：**疫情期间仍支持商户提现分成，对合作商户的输血能力和对新场景的持续布局构成后疫情阶段业务扩张的核心优势。

### 小电科技|度过资金短缺难关

◆ **疫情爆发期受到重创：**据小电科技公布，由于收入骤降且面对工资、供应链、租金费用等多项支出，公司资金面压力巨大。在采取高管减薪等紧急应对措施和获得苏宁投资入股后，小电科技已初步度过难关。

◆ **预计扩张能力的恢复还需一段时间：**在疫情后的市场扩张能力和实际推进方面，小电科技的恢复速度慢于怪兽充电。

### 街电| 业务量持续稳步回升

◆ **持续经营能力稳步回升：**虽然街电的持续经营能力也在疫情期受到影响，但在聚美集团的资源支持之下，其订单量和经营能力在后疫情阶段保持稳步提升。

◆ **市场扩张能力或将受到影响：**街电的商户分成能力在疫情期受到一定冲击，部分商户用脚投票或将对其业务扩张产生影响。

# PART 4

## 行业趋势

© 易观分析

# 竞争持续升级，将推动市场准入门槛与行业集中度进一步提升

Analysys 易观 你要的数据能力

● 随着共享充电宝行业竞争持续升级，部分中小型运营商逐渐退出市场，头部厂商的行业地位则不断巩固。从此次疫情表现来看，具备盈利能力、资本实力等核心竞争力的厂商才能应对风险冲击、较快恢复业务，预计未来市场准入门槛与行业集中度还将持续提升。

## 市场准入门槛提升

### 产品、技术与服务标准提高

➢ 以怪兽充电为例，产品具有移动电源新国标、CCC、SRRC等认证，合作小米、紫米供应链，且自主研发物联网底层通信协议，已从产品、技术与服务能力层面形成竞争壁垒。

### 入场费提高，优质点位首选头部厂商

➢ 一二线城市中，优质点位已被头部厂商充分布局，且商户优先选择与头部合作，新进入者业务扩张难度较高。

### 生态布局初显，网络效应较强

➢ 从易用性和便捷性角度来看，用户使用共享充电服务受网络效应影响，由于厂商们的场景生态布局日趋完善，新进入企业的发展难度加大。

## 行业竞争升级

✓ 资源实力

✓ 盈利能力

✓ 技术研发

✓ 品牌影响力

✓ 渠道资源

✓ 营销能力

✓ 数据能力

……

## 行业集中度增强

### 市场竞争格局初步确立

➢ 从市场份额趋势来看，共享充电宝行业TOP 3厂商占比之和持续提升，市场竞争格局逐渐趋于稳定。

### 厂商竞争态势不断升级

➢ 厂商的竞争维度趋于丰富，在此过程中，头部厂商已经在营销能力、渠道能力和业务规模等多方面实现领先，竞争优势得到放大。

### 疫情促行业集中度提升

➢ 后疫情时代，预计头部厂商最先恢复市场扩张能力并快速抢占公共场景、下沉市场等行业新扩张方向，形成先发优势，进一步提升行业集中度。

# 抓住5G时代新红利，基于全场景覆盖与物联网技术发展共享充电宝+生态

**5G时代**

- 5G加速商用且伴随着AR、VR等应用的发展，手机耗电速度将普遍提高数倍。因此，共享充电宝的刚需地位还会进一步稳固。
- 5G技术整合度高和应用场景丰富的特点将为共享充电宝+生态概念带来更多可能。

**物联网大数据**

- 以怪兽充电为例，通过应用物联网技术和大数据平台实时监测终端设备，在提升用户服务智能程度的基础上进一步赋能合作商户

**场景融合**

- 以共享充电宝为切入点，发展多场景交互型媒介，从产品落地场景到产品融合场景，最终实现产品赋能场景。

**市场下沉**

- 一二线市场的点位投放日趋饱和，用户习惯培养成功并且基本实现盈利。厂商的布局竞争开始向三四线城市扩展，目前下沉市场还处于早期有大量用户红利可以挖掘的阶段。

## 趋势总结

- 5G、物联网大数据为共享充电宝+场景生态的发展奠定了技术基础，目前共享充电服务触达用户的规模和深度已经大幅提升，基于流量入口优势与数据资源积累发展全场景生态成为共享充电宝头部厂商的重点布局方向。
- 厂商共享充电宝+生态的建成将有利于形成差异化用户体验、提升商户赋能能力，在增强营收与抗风险能力的同时避免陷入长期以高价入场费争夺点位的恶性竞争中。

Analysys 易观
你要的数据能力

# 数据驱动精益成长

- 易观千帆
- 易观分析
- 易观方舟

获取千帆数据

关注易观分析
获取更多报告

易观方舟试用

网址：www.analysys.cn　　客户热线： 4006-010-230 / 4006-010-231　　微博：Analysys易观

**考研资料**：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
**英语类**：四六级万词班专四专八雅思等
**财经类**：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
**公务员**：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
**银行**：银行招聘、笔试、面试
**教师资格**：小学、中学、教师招聘面试
**建筑**：一建、二建、消防、造价
**法考**：主观题、客观题
**多平台网课**：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
**精选资料**：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
**押题**：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
**行业报告**：20000 份+持续更新

| | | |
|---|---|---|
| 英语四六级备考资料 | 计算机二级备考资料 | 150 所高校考研专业课资料 |
| 两小时搞定毛概马原思修近代史纲 | 高数(微积分)+线性代数+概率论 | 素描 0 基础入门教程 |
| 教师资格证全套备考资料 | 普通话考试资料礼包 | 书法教程微信 2270291360 |
| 大学生英语竞赛备考资料 | 大学生数学竞赛备考资料 | 1000 份各行业营销策划方案合集 |
| 挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料 | 电子设计竞赛必备资料 | 街舞 0 基础入门教程 |
| 托福雅思备考资料 | 大学物理学科攻略合集 | 动漫自学教程 |
| SCI 最全写作攻略 | TEM4/TEM8 专四专八备考资料 | 教师资格证面试试讲万能模板 |
| 360 份精美简历模板 | 数学建模 0 基础从入门到精通 | 100 套快闪 PPT 模板 |
| Vlog 制作最全攻略 | 超强 PR 模板 | 42 套卡通风 PPT 模板 |
| PS 零基础教程微信 1131084518 | PS 高级技能教程 | 63 套酷炫科技 PPT 模板 |
| 好用到极致的 PPT 素材 | 128 套中国风 PPT 模板 | 32 套 MBE 风格 PPT 模板 |
| 327 套水彩风 PPT 模板 | 295 套手绘风 PPT 模板 | 54 套毕业答辩专属 PPT |
| 196 套日系和风 PPT 模板 | 82 套文艺清新 PPT 模板 | 57 套思维导图 PPT 模板 |
| 163 套学术答辩 PPT 模板 | 53 套北欧风 PPT 模板 | 34 套温暖治愈系 PPT 模板 |
| 118 套国潮风 PPT 模板 | 30 套仙系古风 PPT | 126 套黑板风 PPT 模板 |
| 114 套星空风格 PPT 模板 | 192 套欧美商务风 PPT 模板 | 42 套绚丽暈染风 PPT |
| 50 套精美 INS 风 PPT 模板 | 56 套水墨风 PPT 模板 | 137 套清爽夏日风 PPT 模板 |
| 98 套森系 PPT 模板 | 25 套简约通用 PPT 模板 | 记忆力训练教程 |
| 300 套教学说课 PPT 模板 | 123 套医学护理 PPT 模板 | AE 动态模板微信 2270291360 |
| 毕业论文资料礼包 | 教师资格证重点笔记+易错题集 | 表情包制作教程 |
| 吉他自学教程（送 6000 谱） | 钢琴自学教程（送 1000 谱） | 区块链从入门到精通资料 |
| 2000 部 TED 演讲视频合集 | Excel 从入门到精通自学教程 | 单片机教程 |
| 230 套可视化 Excel 模板 | 1000 款 PR 预设+音效 | 1000 份实习报告模板 |
| 手绘自学教程微信 1131084518 | 单反从入门到精通教程 | 人力资源管理师备考资料 |
| 英语口语自学攻略 | 粤语 0 基础从入门到精通教程 | 证券从业资格证备考资料 |
| 日语自学教程 | 韩语自学教程 | PHP 从入门到精通教程 |
| 法语学习资料 | 西班牙语学习资料 | 炒股+投资理财从入门到精通教程 |
| 全国翻译专业资格考试备考资料 | BEC 初级+中级+高级全套备考资料 | 大数据学习资料 |
| SPSS 自学必备教程 | Origin 自学必备教程 | 会计实操资料 |
| LaTeX 全套教程+模板 | EndNote 教程+模板 | 小提琴 0 基础入门自学教程 |
| GRE 超全备考资料 | 200 份医学习题合集 | 司考备考资料 |

| | | |
|---|---|---|
| 思维导图教程＋素材 | 20000 份行业研究报告 | 一级造价工程师备考资料 |

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 陈安之 | 曾仕强 | 马云 | 杜云生 | 翟鸿燊 | 刘一秒 | 俞凌雄 |
| 王健林 | 余世维 | 雷军 | 周文强 | 安东尼罗宾 | 董明珠 | 李嘉诚 |
| 徐鹤宁 | 冯晓强 | 李践 | 刘克亚 | 罗伯特清崎 | 戴志强 | 李伟贤 |
| 苏引华 | 史玉柱 | 李强 | 俞敏洪 | 杰亚伯拉罕 | 周鸿祎 | 唐骏 |
| 梁凯恩 | 陈永亮 | 傅佩荣 | 贾长松 | 易发久 | 李彦宏 | 湖畔大学 |
| 李开复 | 聂枭 | 悟空道场 | 魏星 | 姬剑晶 | 其他名师全集 | 其他资料下载 |
| 王兴 | 王智华 | 智多星 | 陈文强 | 周导 | | 微信 2270291360 |
| 泡妞 | 撩汉 | 泡仔 | 房中术 | 性福课 | 驻容术 | 泡妞撩汉性福合集 |

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 记忆力训练 | 形象礼仪 | 健康养生 | 企业管理 | 沟通技巧 |
| 演讲与口才 | 经理修炼 | MBA 讲座 | 时间管理 | 战略经营 |
| 企业文化 | 销售心理 | 管理素质 | 国学讲座 | 执行力 |
| 团队管理 | 领导艺术 | 员工激励 | 潜能激发 | 谈判技巧 |
| 绩效管理 | 薪酬管理 | 43 份直销制度 | 电话销售 | 人力管理 |
| 客户服务 | 创业指南 | 市场营销 | 餐饮管理 | 保险讲座 |
| 品牌营销 | 酒店管理 | 汽车 4S 店 | 众筹资料 | 销售技巧 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 兴趣爱好： | 钓鱼教程 | 魔术教学 | 炒股教学 | 美术教学 | 书法教学 |
| 音乐乐器： | 萨克斯教学 | 电子琴教学 | 小提琴 | 古筝教学 | 钢琴教学 |
| | 吉他教学 | | | | |
| 体育运动： | 篮球教学 | 足球教学 | 羽毛球教学 | 兵乓球教学 | 太极拳教学 |
| | 围棋教学 | 高尔夫球 | | | |
| 生活实用： | 插花教学 | 茶艺-茶道 | 唱歌教学 | 单反相机摄影 | 毛线编织 |
| | 小吃+美食 | | | | |
| 语言学习： | 英语 | | | | |
| 电脑 IT： | 办公 office | PS 美工教学 | | | |

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

# 如果群里报告过期

# 请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

# 扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。